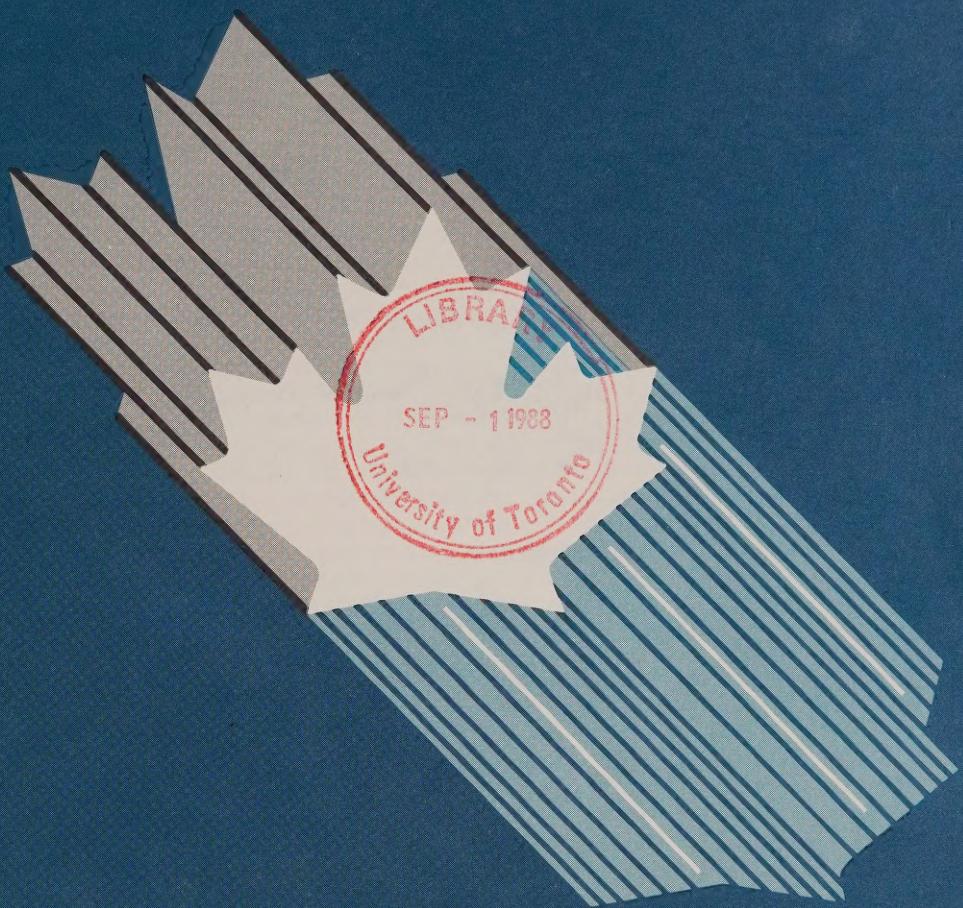


CAI
EST 1
- 1988
F52

I N D U S T R Y
P R O F I L E

3 1761 117648022



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Forestry Equipment

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

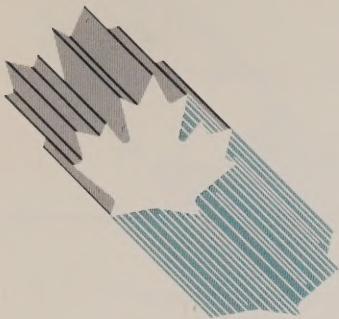
Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771

CH
IST /
-1988
F52



INDUSTRY

PROFILE

FORESTRY EQUIPMENT

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

1. Structure and Performance

Structure

The forestry equipment sector consists of enterprises producing the machinery, equipment and tools used by the forest industry to extract commercial wood from forest stands, to process it in a form acceptable to the secondary processing industry, to ensure rapid reforestation of the logged areas, to treat growing stands, and to defend and protect the resource. The principal users of this equipment, directly or through specialized subcontracts, are provincial governments and forest industry firms.

Forestry equipment may be divided into two separate groups: (1) skidders, all-terrain vehicles used for skidding the logs, and (2) forest equipment other than skidders, i.e., log loaders, fellers, delimiters, slashers and specialized accessories. Canadian shipments are broken down as follows: wheeled log skidders, 60 to 65 percent; fellers or delimiters, 15 percent; feller, delimiter, and slasher components or accessories, 10 percent and log loaders, five percent. The balance of the shipments (five to ten percent) consists of a whole range of machinery and accessories.

In 1986, the sector provided 4100 jobs and recorded \$260 million in shipments, of which \$116 million worth were exported (68 percent of exports were log skidders). Fifty-four Canadian companies are registered as forestry equipment manufacturers, but only ten report annual sales of more than \$10 million. With the exception of manufacturers of wheeled skidders, which are subsidiaries of foreign firms, the companies in this sector are generally Canadian-owned. Although it is owned by American interests, the most important manufacturer of wheeled log skidders carries out its research and development (R&D) and all of its production in Canada. This manufacturer produces a large variety of specialized machinery needed for logging and its products are sold worldwide.

The Canadian market for forestry equipment was estimated in 1986 at \$279 million, \$135 million of which was accounted for by imports. Approximately 73 percent of these imports are power-train components (engines, gearboxes, clutches, axles and differentials), which are not manufactured in Canada, and more than 55 percent of which are re-exported in assembled machinery or as replacement parts. Canada's principal sources of components are the United States (95 percent) and Europe, led by the United Kingdom. Assembled machines account for 17 percent of imports, and consist mainly of excavators that are to be transformed into fellers or delimiters by means of modifications or the addition of specialized Canadian accessories. This 17 percent also includes Scandinavian equipment which is to be used for silviculture work or in performance studies under Canadian conditions. The remaining ten percent of imports is accounted for by spare parts.

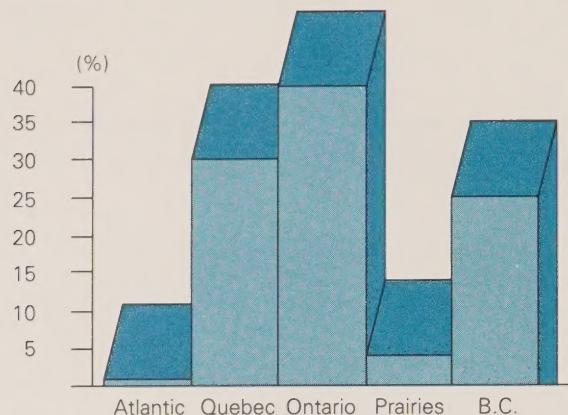
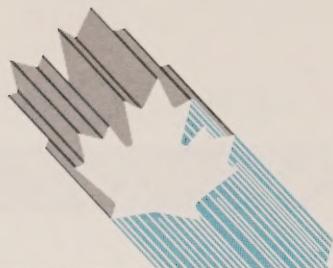
Minister

Canada



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada



Employment By Region

(Total 4100)*

* Estimated Total for 1986.

Canadian-made complete machines include from 35 to 50 percent imported components, which is why the skidder manufacturers are concentrated in southern Ontario close to the sources of the component parts. Manufacturers of accessories for fellers and delimiters, which contain less than 10 percent imported components, are located throughout the logging areas of British Columbia, Quebec and Ontario. Employment in this sector is divided as follows: Ontario 40 percent, Quebec 30 percent, British Columbia 25 percent, Prairie provinces four percent and Atlantic provinces one percent.

Production capacity of most companies in the sector exceeds domestic market demand. In 1986, companies used 85 percent of the capacity of their production facilities compared to about 40 percent in 1982. Expansion by manufacturers of the first group of equipment, skidders, depends on the acceptance of their products on foreign markets, while growth by the second group of companies, forestry equipment other than skidders, depends mainly on continuation of the mechanization of the Canadian forest industry.

Canada's principal export markets are the United States (81 percent), the South Pacific (seven percent), Latin America, Europe and Africa. The Canadian sector is in competition with American manufacturers in the United States; with the Americans and the Scandinavians in the South Pacific; with the Americans and the Brazilians in Latin America and with the Scandinavians in Europe and Africa. The Americans, the Scandinavians and the Japanese are competing to capture or maintain a share of the emerging Japanese market.

The lack of major forest resources in many countries eliminates them as potential customers. Canadian skidders can be exported anywhere regardless of the type of forest. The rest of Canadian-made forestry equipment is designed for trees less than one metre in diameter, where wood density is relatively low. Even though this equipment cannot be used for logging tropical hardwood forests, it is suitable for planted forests of eucalyptus, hevea and coniferous trees anywhere in the world.

Performance

In constant 1986 dollars, the total value of shipments was \$188.6 million in 1981, while the domestic market was \$179.9 million. The severe economic recession, which resulted in a collapse in the demand for forest products in North America, had a very marked effect on this sector and was at its most severe in 1982. The domestic market was most affected; its value was \$64 million in 1981, barely 36 percent of the figure for the previous year and 18 percent of that for 1979. Fortunately, exports did not fall as seriously, although they amounted to only 44 percent of 1979 exports. They began a strong comeback in 1983, reaching \$128.2 million, or 82 percent of the 1979 figure. Domestic shipments also rebounded in 1984, thanks to a strong demand for skidders which enabled total shipments to reach a value of \$322.7 million.

From 1981 to 1986, sector shipments showed an average growth rate (constant 1986 dollars) of 3.2 percent, and that of exports was 3.4 percent. The average growth rate of imports was 3.0 percent, while the domestic market showed average growth of 2.9 percent. The domestic Canadian market should reach a new peak in 1987, while exports to the United States are also on the upswing. Total shipments are expected to exceed \$400 million in value.

Among the first group of manufacturers (manufacturers of skidders), production became more highly concentrated during the period (1973 to 1985) when a number of major heavy-equipment manufacturers, such as International Harvester of Canada Ltd., Massey Ferguson Ltd., Bombardier Ltée, Forano Inc., Pettibone of Canada Ltd., Hawker Siddley of Canada Ltd., and others, left the sector. Manufacturers specializing in forest-harvesting equipment remained, due to the expansion of their distribution networks in the United States and the rest of the world.



Since the forest harvesting industry's production levels began to rise again in 1983, the industry has been updating its equipment. This temporary catching-up process reached its peak in 1984. In 1985, demand on the domestic market for certain types of equipment, especially skidders, dropped. This drop was, however, compensated for by increased consumption of other types of equipment from the second group and by a recovery in exports.

The manufacturers of the second group of equipment (the one excluding skidders) have initiated a wave of mechanization affecting felling and delimiting operations through the introduction of innovations and new developments. This wave, which began in Quebec in 1970, has since continued to be exploited in Ontario and western Canada, particularly among the pulp and paper manufacturers. The introduction in 1980 of circular-saw-type felling heads increased the use of this type of feller/bunchers by the producers of logs for the sawmill industry. Finally, the development of higher-capacity felling heads broadened the market to include logging operations in Alberta, British Columbia and New England. Manufacturers in this group have prospered, particularly since 1979, and have increased their production capacity by expanding and modernizing their plants. The use of a production line of feller/bunchers, wheeled skidders and delimiters has resulted in a shift in demand from small to large-size wheeled skidders.

This new line of skidders has been so much more productive that, despite a major increase in the volume of wood felled in Canada and the United States, the number of skidders in use in the logging industry has been decreasing.

Both groups of manufacturers, assisted by a decline in the relative value of the Canadian dollar compared to the U.S. dollar, have been taking advantage of this period gradually to capture a larger share of the North American market, thereby consolidating their position with a line of machinery undergoing continuing improvement.

Taking into account investment in research and development (R&D) and in product marketing, the net profit of firms in the past two years has been approximately 10 percent of gross revenues. The high proportion of privately owned companies in the sector makes it impossible to obtain complete figures. Although it experienced hard times in 1982-83, the sector (now consolidated) is currently in sound financial health.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

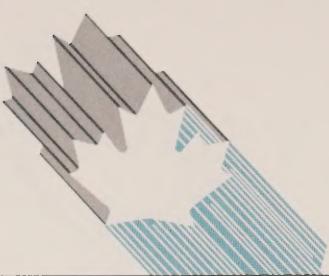
Canada enjoys a slight advantage over its American competitors in terms of the major factors accounting for production costs: labour, raw materials and energy.

Among the first group (skidder manufacturers) the main strengths are: the concentration of production in southern Ontario close to the sources of the components, the large size of the factories, economies of scale, access to a large pool of specialized labour at competitive costs, highly sophisticated production methods and, finally, the extensive networks of heavy equipment distributors specializing in the logging industry. In addition, three of the five largest manufacturers of wheeled skidders in the world (including the largest) produce their equipment in Canada. Canadian manufacturers of skidders have already captured 45 percent of the market in the United States and 55 percent of it in the rest of the world.

Since some major components (engines, gearboxes and transmissions) are not manufactured in Canada, American components account for 35 to 50 percent of the manufacturing cost of the equipment. On the North American market, which represents 90 percent of the total market accessible to Canadian producers, this factor is a major advantage compared to European and Japanese manufacturers because the distributors' stocks of replacement parts are common to various machines, and maintenance and repair techniques are familiar to them. However, in the South Pacific, Asia and Europe, where Japanese or European components enjoy the same advantage, the use of American components is a major disadvantage. In addition, the use of these machines is just beginning in these areas, and there is some hesitancy to use Canadian equipment.

The sector's second group has specialized in the manufacture of the products (equipment other than skidders) that are most innovative and best adapted to the regional needs of the users. Fewer imported components are used in manufacturing these products. Their distribution networks are less developed and are often linked to the networks of carrier-vehicle manufacturers whose products they convert. However, because of their R&D efforts, Canadian companies have been able to overtake the competition by renewing their product lines very frequently. Unfortunately, a number of manufacturers in this group are experiencing problems of expansion due to: lack of working capital, insufficient means of production and difficulty in training managers and specialized labour. These problems prevent them from deriving full benefit from their lines of products on the domestic and export markets.

Scandinavian equipment does not represent a serious competitive threat because it usually consists of multiple-function machinery that is less productive than the series of single-function machines generally used in North America. Japanese suppliers only produce major components and carrier vehicles which currently are imported from the United States. Accordingly, Japan does not pose a threat to the sector.



Trade-related Factors

Seventy percent of Canadian exports to the United States are wheeled skidders which are not subject to a customs tariff. All other products of this sector are subject to a three percent U.S. tariff.

Imports of forestry equipment into Canada were subject in 1987 to 9.2 percent Most Favoured Nation (MFN) customs duty. If the equipment imported was deemed equivalent to Canadian-made equipment no duty can be remitted. If there was no Canadian equivalent, the importer was eligible to claim duty remission under the Machinery Program of Revenue Canada, Customs and Excise. In practice, almost all Canadian imports of forestry equipment from the United States are eligible for duty remission, since the industry generally uses Canadian equipment first and imports only what is not available locally. (This program has a counterpart only in Australia and New Zealand, where tariffs range from zero to 20 percent depending on availability.)

In Latin America, Canadian products are subject to customs tariffs that vary by country from 10 percent to 50 percent. Brazil, however, receives preferential treatment in Latin America under various bilateral arrangements.

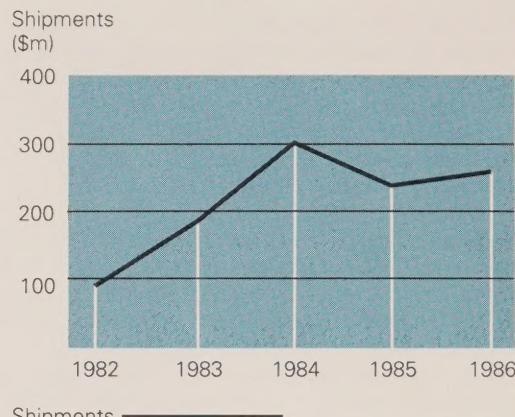
No non-tariff barriers exist between Canada and its major trading partners in the sector.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) provides for the elimination of customs tariffs on products from the first group, skidders, over a 10-year period and on most of the other products of the sector over a five-year period beginning January 1, 1989. The establishment of a trade dispute settlement mechanism is important to the forestry industry as well as to the forestry equipment sector.

Technological Factors

The major firms in the sector all use computer-assisted design and manufacturing systems, programmable digitally controlled machine tools and computerized manufacturing systems. Some also have computer-controlled test beds. Microelectronics have also been introduced in a number of machines to facilitate the operator's task and maximize performance.

Manufacturers in the sector spend from five to ten percent of their revenue on R&D, and their efforts are integrated with those of their customers, the logging industry. With respect to technological innovation, the Canadian sector is ahead of its competitors in terms of its range of products, its production facilities and its ability to adapt to the needs of the logging industry. In the United States there are few specialized manufacturers who work closely with the logging industry. As a result, the U.S. sector has been slower to adapt to technological changes.



Shipments

Total Shipments*

* Values for 1985 and 1986 are estimated

3. Evolving Environment

A number of developing countries are striving for self-sufficiency in forest products. Accordingly, new forest-products processing plants have been established and new forests have been planted in various countries in recent years. These new users must look for highly productive logging equipment; hence, new markets have opened up for Canadian logging equipment. This trend should continue for the next decade and Canadian exports overseas should increase.

The imposition of an export charge in January 1987 on softwood lumber exported from Canada to the United States, and subsequent replacement measures involving higher stumpage fees on timber, may have a continuing indirect impact on the forest equipment industry. While these charges might have been expected to result in a shift of demand to the United States for forestry equipment, there has not yet been a tangible effect of this kind. However, given the current buoyant conditions in the softwood lumber industry, as well as the need to increase productivity in the face of higher costs of production resulting from the export charges, the Canadian forestry industry has initiated new investment in modern production equipment.



The elimination of customs tariffs provided for in the FTA will favour products in direct competition with essentially equivalent Canadian-made wheeled skidders. There is likely to be a little more competition from U.S. manufacturers of skidders in the Canadian market, while the reduced U.S. tariff will benefit the rest of the sector in the U.S. market. The overall result of the FTA will be a slight increase in export and import trade over the short term. Although the customs tariffs currently imposed by the United States are not high, their elimination will assist our exporters. Access to the American market, essentially without obstacles or threat of restrictions, will increase the sector's interest in this market. It is anticipated that Canadian manufacturers, especially those other than the skidder manufacturers, will increase their efforts to market their products in the United States, thereby leading to an increase in exports in the medium term.

4. Competitiveness Assessment

In domestic markets, this sector is very competitive since no other country offers a complete range of equipment adapted to the Canadian forests that is known, and accepted by, Canadian users. A withdrawal of tariff protection will not reduce the competitive position of the sector.

In the United States, Canadian skidders are very competitive and should continue to increase their share of this market. Canadian felling and delimiting equipment is price competitive and is starting to penetrate the New England market. However, the mechanization of logging operations has lagged behind in other regions of the United States which constitute a promising potential market for Canadian manufacturers.

In the rest of the world, Canadian-made skidders should continue to make inroads and fellers and delimiters are expected to make significant breakthroughs in Asia, Australia and New Zealand.

The innovativeness of the sector, in terms of its range of machinery, ability to adapt, close relationship with the Canadian logging industry and good production facilities, means it should continue to be competitive during the next decade.

The sector will, therefore, retain its favourable market position after the provisions of the FTA take effect.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch
Industry Marketing
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Forestry Equipment
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3220



PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 3192 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	N/A	N/A	N/A	N/A	54	54
Employment	N/A	N/A	N/A	N/A	4800	4100
Shipments (\$ millions)	151.4	95.8	187.9	300.9	240	260

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	72.7	68.6	114.2	174.7	120.9 *	116.2 *
Domestic shipments (\$ millions)	78.7	27.2	73.7	126.6	119.1 *	143.8 *
Imports (\$ millions)	65.7	27.8	79.8	137.2	109.5 *	135.3 *
Canadian market (\$ millions)	144.4	55.0	153.5	263.4	228.6 *	279.1 *
Exports as % of shipments	48	72	61.0	58	50 *	45 *
Imports as % of domestic market	45	51	52	52	48 *	49 *
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	94.3	2.5	2.9	0.3	
	1983	97.2	1.6	0.6	0.6	
	1984	94.6	3.3	0.1	2.0	
	1985	92.7	3.2	1.3	2.8	
	1986	95.3	4.5	0.1	0.1	
Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others	
	1982	83.0	1.6	0.2	15.2	
	1983	94.5	1.1	0.1	4.2	
	1984	94.4	0.7	0.7	4.2	
	1985	88.0	2.1	0.6	9.3	
	1986	81.0	2.3	0.1	16.6	

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	2	30	31	4	33
Employment – % of total	1	30	40	4	25
Shipments – % of total	0	30	40	6	24

* Projections

(continued)



MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
1. Timberjack Inc. (skidders)	American	Woodstock, Ontario
2. Caterpillar of Canada Ltd. (skidders)	American	Brampton, Ontario
3. Clark Equipment of Canada Ltd. (skidders)	American	St. Thomas, Ontario
4. CECO Sales Ltd.	Canadian	Delta, British Columbia
5. Industries Tanguay Inc.	Canadian	St. Prime, Quebec
6. Harricana Metal Inc.	Canadian	Amos, Quebec
7. Equipment Denis Inc.	Canadian	St. Hyacinthe, Quebec
8. Koehring Canada Ltd.	Canadian	Brantford, Ontario
9. Chapman Industries Ltd.	Canadian	Delta, British Columbia
10. S. Madill Ltd.	Canadian	Nanaimo, British Columbia



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117648022>

RÉPARTITION REGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

Etablissements (en %)	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.	Emplois (en %)	—	30	40	40	6	24	Expéditions (en %)
1. Timberjack Inc. (débardeuses)	américaine	Woodstock (Ontario)				1.	30	—					
2. Caterpillar of Canada Ltd. (débardeuses)	américaine	Brampton (Ontario)				2.	30	40	40	40	4	25	
3. Clark Equipment of Canada Ltd. (débardeuses)	américaine	St. Thomas (Ontario)				3.	30	40	40	40	4	25	
4. CEO Sales Ltd.	canadienne	Delta (C.-B.)				4.	30	40	40	40	4	25	
5. Industries Tanguay Inc.	canadienne	Saint-Prime (Québec)				5.	30	40	40	40	4	25	
6. Harricana Metal Inc.	canadienne	Amos (Québec)				6.	30	40	40	40	4	25	
7. Équipements Denis Inc.	canadienne	Saint-Hyacinthe (Québec)				7.	30	40	40	40	4	25	
8. Koehring Canada Ltd.	canadienne	Brampton (Ontario)				8.	30	40	40	40	4	25	
9. Chapman Industries Ltd.	canadienne	Delta (C.-B.)				9.	30	40	40	40	4	25	
10. S. Madill Ltd.	canadienne	Nanaimo (C.-B.)				10.	30	40	40	40	4	25	

** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
 * Estimations.

	Nom	Emplacement	Propriété	américaine	Woodstock (Ontario)	1. Timberjack Inc. (débardeuses)	2. Caterpillar of Canada Ltd. (débardeuses)	3. Clark Equipment of Canada Ltd. (débardeuses)	4. CEO Sales Ltd.	5. Industries Tanguay Inc.	6. Harricana Metal Inc.	7. Équipements Denis Inc.	8. Koehring Canada Ltd.	9. Chapman Industries Ltd.	10. S. Madill Ltd.	
				canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne	canadienne
				américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine
				américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine
				américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine	américaine

PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 3192 (1980)						
STATISTIQUES COMMERCIALES						
Etablissements	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	54	54
Emplois	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4 800	4 100
Expéditions **	151,4	95,8	187,9	300,9	240	260
Exportations **	72,7	68,6	114,2	174,7	120,9	116,2
Expéditions intérieures **	78,7	27,2	73,7	126,6	119,1*	143,8*
Importations **	65,7	27,8	79,8	137,2	109,5	135,3
Marché intérieur **	144,4	55,0	153,5	263,4	228,6*	279,1*
Exportations (en % des expéditions)	48	72	61	58	50 *	45 *
Importations (en % du marché intérieur)	45	51	52	48 *	49 *	
Source des importations (en %)	E.-U. CEE Asie Autres					
Destination des exportations (en %)	E.-U. CEE Asie Autres					
1973 1982 1983 1984 1985 1986	1982 1983 1984 1985 1986 1986	1982 1983 1984 1985 1986 1986	1982 1983 1984 1985 1986 1986	1982 1983 1984 1985 1986 1986	1982 1983 1984 1985 1986 1986	1982 1983 1984 1985 1986 1986

augmentation des exportations.

Aux États-Unis, entraînant ainsi à moyen terme une multiplication leurs campagnes de commercialisation aux États-Unis, et particulièrement ceux qui ne produisent pas de débardeuses.

L'intérêt du secteur pour ce marché. Il est à prévoir que les fabricants canadiens, et particulièrement

celui des fabricants canadiens, essaiera pour effectuer des modifications, sans obstacles ni

marché américain, essentiellement sans obstacles ni

difficultés commerciales.

États-Unis ne sont pas très élevés, leur élimination aidera les exportateurs canadiens. L'accès au

même si les tarifs douaniers actuels imposés par les

augmentation des échanges commerciaux à court terme. En effet,

vigueur de l'accord devrait entraîner une légèreté

marques américaines. Dans l'ensemble, l'entrée en

americains bénéficiera au reste du secteur sur les

machines. D'autre part, l'élimination des tarifs

legerement aux constructeurs canadiens de type

impostées des États-Unis est susceptible de nuire

l'élimination des tarifs sur les débardeuses

canadienne, telles les débardeuses sur routes.

avec des machines comparables de fabrication

Canada des produits qui sont en concurrence directe

l'accord de libre-échange favorisera l'accès au

matériel de production plus productif.

L'élimination des tarifs douaniers prévues dans

la construction plus productif.

Le résultat canadien investit dans l'achat de

produits de production décollant de ces mesures, l'industrie

productrice, ainsi que du bésoin d'augmenter la

acuelle, favorable à l'industrie du bois de sciage

constaté. Cependant, profitant de la conjoncture

aucun effet tangible de ce genre n'a encore été

demandé de matériel forestier vers les États-Unis,

ces droits donnent lieu à un déplacement de la

matériel forestier. Même si l'on s'attendait à ce que

l'incidence indirecte permanente sur l'industrie du

de coupe sur le bois exfolié, peut avoir une

remplacement complet l'augmentation des droits

Unis, et l'adoption subséquente de mesures de

bois de sciage résineux exporté du Canada aux États-

L'imposition, en janvier 1987, de droits sur le

devenient s'accorder.

prochainement décernée et les exportations outre-mer

tendance devrait démeurer stable au cours de la

marques au matériel forestier canadien. Cette

haussement produit, dû à l'ouverture de ces

choc sur du matériel d'exploitation forestière

planées. Pour ces nouveaux utilisateurs, il faut

forsters sont constuites et de nouvelles forêts

de nouvelles usines de transformation de produits

Aussi, depuis quelques années, dans différents pays,

l'autosuffisance en matière de produits forestiers.

Plusieurs pays en développement visent

3. Evolution de l'environnement

4. Evaluation de la compétitivité

Tel. : (613) 954-3220
K1A 0H5
Ottawa (Ontario)
235, rue Oueen
Objet : Matériel forestier
Industrie, Sciences et Technologie Canada
et machine
Matièrel de transport de surface
dosser, s'adresser à :
Pour de plus amples renseignements sur ce
favorable sur ce secteur.
Le secteur en vigueur aura un impact légerement
compétitif durant la prochaine décennie.
Installations de production, devrait continuer à être
avec l'industrie forestière canadienne et de ses
de sa capacité d'adaptation, de ses liens étroits
caractère novateur de sa gamme de machines,
Nouvelle-Zélande.
Le secteur du matériel forestier, en raison du
important des batteries et des ébranchus
canadiennes en Asie, en Australie et en
On prévoit également une percée prochaine.
canadiennes devraient continuer leur progression.
Dans le reste du monde, les débardeuses
canadiennes.

Un marché potentiel intéressant pour les fabricants
autres régions forestières américaines, qui constituent
exploitations forestières est moins avancée dans les
Anglais. Par contre, la mechanise des
des prix, et comme à l'impacter en Nouvelle-
et de l'ébranchage est également compétitif au niveau
devrait continuer à croître. Le matériel d'abattage
sont très compétitives et leur part de ce marché
Aux États-Unis, les débardeuses canadiennes
concurrentielle du secteur.

Sur le marché intérieur, le secteur est très
complette de machines adaptées aux forêts
canadiennes, machines déjà connues et acceptées
par les utilisateurs canadiens. Le rapport de la position
protectorne tarifaire ne reduira pas la position
d'un secteur de machines adaptées aux forêts
canadiennes, machines déjà connues et acceptées
par les utilisateurs canadiens. Le rapport de la position
complette de machines adaptées aux forêts
canadiennes, machines adaptées aux forêts

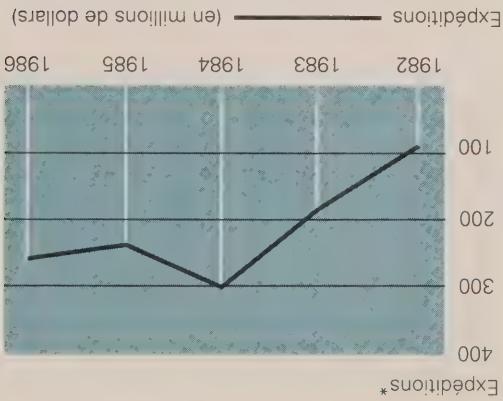


Facteurs technologiques

Les grandes entreprises de ce secteur disposent toutes de systèmes de fabrication équipés d'ordinateur, de machines-outils à assisteres par ordinateur, de machines-outils à égalité et des systèmes de conception et de fabrication qui sont des bancs d'essais contrôlés par ordinateur. Dans plusieurs installations en R-D et leurs effectifs sont intégrés à ceux de l'industrie forestière. Aux États-Unis, il y a peu de manufacturiers aussi spécialisés, travaillant à la fois pour le secteur avec les exploitants, ce qui explique le succès du secteur forestier. Aux États-Unis, il y a peu de manufac-
turiers qui sont intégrés à ceux de l'industrie forestière. Les fabricants de machines-outils à assisteres par ordinateur sont des systèmes de conception et de fabrication qui sont intégrés à ceux de l'industrie forestière. Les fabricants de machines-outils à assisteres par ordinateur sont des systèmes de conception et de fabrication qui sont intégrés à ceux de l'industrie forestière.

Dans ce secteur, il n'y a pas de barrière à la concurrence dans ce secteur chez nos principaux partenaires commerciaux.

* Pour 1985 et 1986, estimations seulement.



En Amérique latine, les produits canadiens sont produits locaux. En effet, il y a une demande à différents tarifs douaniers, qui s'élèvent de 10 à 50 p. 100 selon les pays, alors que le Brésil jout de tarifs préférentiels.

Le marché canadien est importé seulement ce qu'il peut trouver localement. La Nouvelle-Zélande a pu trouver localement, l'industrie forestière utilise d'abord généralement, l'industrie forestière remise puisqu'elle des États-Unis bénéficiant de cette remise puisqu'elle les importations de matériel forestier en provenance (Douanes et Accise). En pratique, presque toutes les programmes de la machine de Revêtu Canadienne obtiennent une remise des droits, en vertu du pas d'équivalent canadien, l'importateur pouvant canadienne disponibles sur le marché. Si n'existe matières comparables à des machines de production s'est produit seulement pour les importations de plus favorisée — TIF) de 9,2 p. 100 en 1987. Cela soumises à des droits de douane tariff de la nation la matière forestière ont été produits sont frappés d'un tarif de 3 p. 100.

Les importations de matériel forestier ont été sujettes à un tarif douanier. Par contre, les autres

sur routes aux États-Unis, 70 p. 100, ne sont pas

Les exportations canadiennes de débardeuses

Facteurs liés au commerce

Le matériel en provenance de Scandinavie n'est pas en soi une menace pour les marchés intérieurs de leur gamme de produits sur les marchés intérieurs empêchent de profiter au maximum du potentiel de la main-d'œuvre spécialisée, problèmes qui les de fonds de roulement, de l'insuffisance de moyens problèmes au chapitre de l'expansion, du manque de compétences en renouvelant très rapidement leur gamme de produits. Malheureusement, plusieurs concurrents leur permettent de développer la concurrence en renouvelant très rapidement leur gamme de produits. Cependant, les efforts de R-D des entreprises gaffes à ceux des fabricants de véhicules-porteurs. Produits sont moins développés et sont souvent fabrication de ces machines requiert moins de pièces adaptées aux besoins régionaux des utilisateurs. La fabrication de produits plus novateurs et mieux fabrication de produits — se spécialise plutôt dans la que les débardeuses — se spécialise plutôt dans la

Le second groupe du secteur — matériel autre

et extérieur.

Le matériel en provenance de Scandinavie n'est pas en soi une menace pour les marchés intérieurs de leur gamme de produits sur les marchés intérieurs empêchent de profiter au maximum du potentiel de la main-d'œuvre spécialisée, problèmes qui les de fonds de roulement, de l'insuffisance de moyens problèmes au chapitre de l'expansion, du manque

de compétences en renouvelant très rapidement leur gamme de produits. Malheureusement, plusieurs concurrents leur permettent de développer la concurrence en renouvelant très rapidement leur

concurrents leur permettent de développer la concurrence en renouvelant très rapidement leur

concurrents leur permettent de développer la concurrence en renouvelant très rapidement leur

concurrents leur permettent de développer la concurrence en renouvelant très rapidement leur

Le Canada jouit d'un léger avantage sur ses concurrents américains en ce qu'il a trait aux principales compositions des coûts de production. Chez le premier groupe, soit les constructions de débardeuses, notons les principales forces qui composent les coûts de production : la concentration des moyens de survie : la concentration des moyens de main-d'œuvre, matières premières et énergie). Ces dernières, soit les constructions de débardeuses, sont les principales forces qui composent les coûts de production. Les compositions de ces deux groupes sont très différentes. La première est basée sur les matériaux et l'énergie, alors que la seconde est basée sur les services et l'énergie. Les deux groupes ont des coûts de production similaires, mais la première a un avantage sur la seconde dans la mesure où elle a une meilleure utilisation des ressources naturelles et une meilleure gestion des opérations.

2. Forces et faiblesses

Les deux groupes de constructeurs, favorisés par une baisse relative de la devise canadienne face au dollar américain, profitent de cette période pour accaparer largement une plus grande part du marché nord-américain et consolider ainsi leur position avec les grands groupes canadiens. La partie tenu des investissements en R-D et en commerce extérieur des produits, le niveau des profits commerciaux et l'interprétation des deux dernières années des entreprises pour les deux dernières années est parvenu à se maintenir à environ 10 p. 100 des revenus bruts. La forte proportion de sociétés privées qui composent le secteur ne nous permet pas d'avoir des données complètes. Bien qu'il soit connu des jours sombres en 1982-1983, le secteur maintient un confortable démontrant qu'il est en bonne santé financière.

Départs à la reprise de sa production, en 1983, l'industrie forestière procéda au rajeunissement de ses machines. Ce rattrapage, aux effets temporaires, a favorisé l'attent son apogée en 1984, mais en 1985, le second groupe, qui a démarré l'exploitation des bois à partir de 1970, s'est ensuite poursuivi en Québec des 1980. L'introduction d'accessoires et d'abattues à sciés a augmenté l'utilisation de ces accessoires par les producteurs de bois d'œuvre et de la Nouvelle-Angleterre. Dans ce groupe, les fabricatrices d'Alberia, de la Colombie-Britannique et depuis 1979, et ils ont donc augmenté leur capacité de production à la suite de l'expansion des manufacturiers sont particulièrement prospères depuis 1983. La demande de production de la brancheuse, des débardeuses sur routes et une modélisation de leurs usines. L'utilisation d'une chaîne de production, compactant sur routes et débardeuses, a déplacé la demande pour les débardeuses sur routes et une abattue.

La plupart de ces entreprises ont des moyens de production dont la capacité dépasse la demande du marché intérieur. En 1986, les entreprises utilisent soit le deuxième groupe, soit les débardeuses, dépend de l'acceptation de ces produits sur les marchés étrangers alors que soit le deuxième groupe, reste liée à la mécanisation dans l'industrie forestière canadienne.

Les Etats-Unis, 81 p. 100, la Pacifique du Sud, 7 p. 100, l'Amérique latine, l'Europe et l'Afrique sont des principaux marchés d'exportation. Le secteur canadien est en compétition aux États-Unis avec les Américains, dans le Pacifique du Sud avec les Scandinaves. Enfin au Japon, nouveau marché Scandinave, en Europe et en Afrique avec les Scandinaves, en Europe et en Afrique avec les L'absence de ressources forestières importantes dans beaucoup de pays élimine un grand nombre de délinquants événuels. Seules les débardeuses peuvent compléter les essences de la forêt. Quant au reste du matériel forestier, il est adapté pour des forêts composées d'arbres dont la densité est relativement faible. Les débardeuses sont fûts sortant la densité de la forêt. C'est le résultat d'un mètre. Même si ce matériel ne convient pas à une exploitation de forêts tropicales de feuillus lourds, il est utilisé, partout dans le monde, pour exploiter les chênes et les nouveaux forêts d'eucalyptus, qui a été la vague en 1982. C'est le marché intérieur de la demande pour les produits forestiers, a eu des avantages provoqués, en Amérique du Nord, l'effondrement de 1979, millions. La forte récession économique, qui a été la cause de la crise de 1982. C'est le marché intérieur de la demande pour les produits forestiers, a eu des effets très marqués sur ce secteur qui atteignait le seuil de 64 millions en 1981, soit à peine 36 p. 100 du chiffre de 1979. Heureusement, les exportations de sciure ont augmenté à 44 p. 100 des cellules de 1979, soit 128,2 millions, soit 2 millions, soit 100 de celles de 1979. En 1984, les entreprises des deux groupes, soit les débardeuses aussi bien, même si elles sont pas descendues aussi bas, les exportations de sciure ont atteint 128,3 millions, soit 100 de celles de 1979.

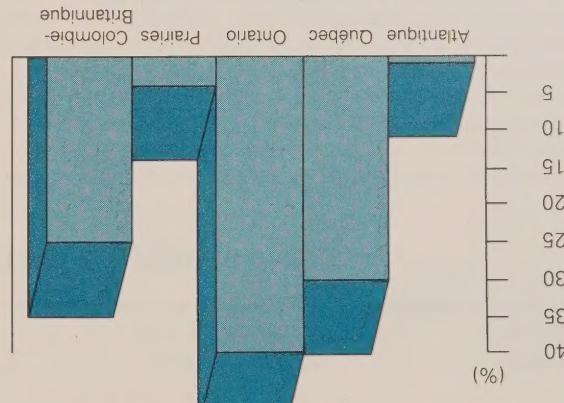
Le secteur forestier a connu une forte demande pour les débardeuses, grâce à une forte demande aussi un bond, ce qui a permis aux expéditions totales d'atteindre 322,7 millions.

Rendement

En 1986, le marché canadien du matériel forestier était estimé à 279 millions de dollars, dont 135 millions provenaient d'importations. Environ 73 p. 100 de ces denrées étaient formées de boissons de vitesse, emballages, axes et matériels —, qui ne sont pas fabriqués au Canada et dont plus de 55 p. 100 sont ensuite réexportées dans des marchés complets ou comme pièces de remplacement. Les principales sources canadiennes de composants sont les États-Unis, 95 p. 100, et l'Europe, avec en tête le Royaume-Uni. Les importations de machines complètes sont de l'ordre de 17 p. 100 et comprennent soit des excavatrices destinées à être transformées en abatteuses ou en brancheuses par des modifications et des additions supplémentaires destinées à des études de performance en sol canadien. Les pièces de remplacement pour les véhicules et les machines scandinaves sont travaux d'accessoires spécialisés d'origine canadienne, soit de composants importés, d'où la concentration dans les industries manufacturières, d'accesseurs de composants, d'abatteuses et d'ébardeuses dans le sud de l'Ontario, près des États-Unis, principal fournisseur de la Colombie-Britannique, 25 p. 100; le Québec, 100 p. 100 de composants importés, sont en général installées au cœur des régions forestières de la province, 40 p. 100; et les provinces de l'Atlantique, 1 p. 100.

Empirical paradigm

Empirical paradigm



Bureau régional

Terre-Neuve

C D SEE
90, avenue O'Leary

T61 .1709 772-A053
A1B 3R9
S.I. JOHNS (Ierre-Neuve)

Île-du-Prince-Édouard Ontario

Confederation Court Mail
Dominion Public Building
134, rue Kent
1, rue Front ouest
bureau 400
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
C.P. 1115
CHARLOTTEOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
Télé.: (416) 973-5000

Manitoba Tel.: (902) 566-7400

Saskatchewan

1496, avenue Portage
bureau 608
330, avenue C.P. 940, succ. M.
WINNIPEG (Manitoba
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090
HALIFAX
(Nouvelle-Ecosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Parsons Building	Tour de la Bourse 800, place Victoria 9e étage, bureau 900 C.P. 11610 960, rue George-Étienne-Cartier C.P. 3800 bureau 3800 C.P. 247 MONTREAL (Québec)	VANCOUVER 650, rue George-Étienne-Cartier C.P. 11610 960, rue George-Étienne-Cartier C.P. 3800 bureau 3800 C.P. 247 MONTREAL (Québec)	COLombie-Britannique (604) 666-0434 Vancouver V6B 5H8
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)	C.P. 9850 90, avenue O'Leary	Tel. : (514) 283-8185 C.P. 247 MONTREAL (Québec)	Tel. : (514) 283-8185 C.P. 247 MONTREAL (Québec)
AIB 3R9	ST. JOHN'S (Terre-Neuve)	VANCOUVER 650, rue George-Étienne-Cartier C.P. 11610 960, rue George-Étienne-Cartier C.P. 3800 bureau 3800 C.P. 247 MONTREAL (Québec)	VANCOUVER 650, rue George-Étienne-Cartier C.P. 11610 960, rue George-Étienne-Cartier C.P. 3800 bureau 3800 C.P. 247 MONTREAL (Québec)
Tel. : (709) 772-4053	Tel. : (709) 772-4053	Tel. : (514) 283-8185 C.P. 247 MONTREAL (Québec)	Tel. : (514) 283-8185 C.P. 247 MONTREAL (Québec)

Terre-Neuve Québec Colombie-Britannique

Territoires du Nord-Ouest	134, rue Kent Confédération Cour Mail Yukon	1, rue Front ouest Dominion Public Building 108, rue Lambert bureau 301 WHITEHORSE (Yukon) Y1A 1Z2 Tél. : (403) 668-4655
Manitoba	4e étage TORONTO (Ontario) M5J 1A4 Tél. : (416) 973-5000 bureau 301 WHITEHORSE (Yukon) Y1A 1Z2 Tél. : (403) 668-4655	1, rue Front ouest Dominion Public Building 108, rue Lambert bureau 301 WHITEHORSE (Yukon) Y1A 1Z2 Tél. : (403) 668-4655
Nouvelle-Ecosse	330, avenue Portage bureau 608 C.P. 981 Sac postal 6100 Prestambran Building Sackville YELLOWKNIFE	330, avenue Portage bureau 608 C.P. 981 Sac postal 6100 Prestambran Building Sackville YELLOWKNIFE
C.P. 940 Lower Water	WINNIPEG (Manitoba)	WINNIPEG (Manitoba)
C.P. 940 succ M	CIA TM8 (ile-du-Prince-Edouard) CHARLOTTETOWN C.R. 1115 bureau 400 134, rue Kent Confédération Cour Mail Yukon	Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Ecosse	1496, rue Lower Water Preston	C.P. 940, succ. M HALIFAX	(Nouvelle-Ecosse)	B3J 2V9
	330, avenue Portage bureau 608	C.P. 981 WINNIPEG (Manitoba)		Tel. : (204) 983-4090
	PreCambrian Building SAC Postal 6100	R3C 2V2 (Territories du Nord-Ouest)		X1A 1C0
		R3C 2V2 YELLOWKNIFE		Tel. : (403) 920-8568
				Tel. : (902) 426-3018

Nouveau-Brunswick
770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
NB E1A 2G9
Tel.: (506) 852-2018

Saskatchewan
105, 21^e Rue est
6^e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
SK S7K 0B3
Tel.: (306) 975-4400

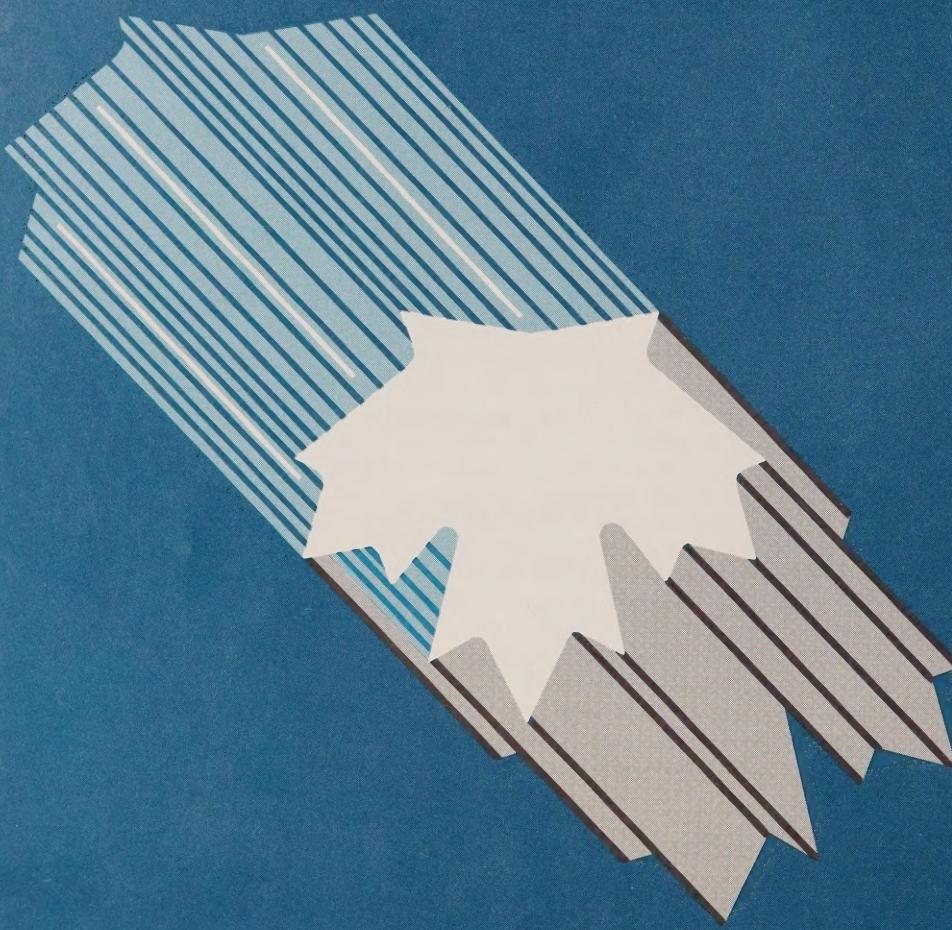
Nouvelle-Ecosse	330, avenue Portage bureau 608 Pocombarrian Building Sac postal 6100 WINNIPEG (Manitoba) R3C 2V2 Tél. : (204) 983-4090 (Territoires du Nord-Ouest) X1A 1C0 Tél. : (403) 920-8568 YELLOWKNIFE C.P. 981 SAC POSTAL 6100 PRECAMBRIAN BUILDING C.P. 940, SUCC. M 1496, rue Lower Water HALIFAX (Nouvelle-Ecosse) B3J 2V9 Tél. : (902) 426-2018	Saskatchewan 105, 21e Rue est 6e étage SASKATOON (Saskatchewan) SKT 0B3 Tél. : (306) 975-4400	Nouveau-Brunswick
C.P. 1210	770, rue Main	MONCTON	C.R. 1210

Nouveau-Brunswick	E1C 8P9	Tel. : (506) 857-6400	
Cornerpoint Building 10179, 105e Rue	Alberta	Tel. : (403) 420-2944	
Cornerpoint Building 10179, 105e Rue	EDMONTON (Alberta)	Télé : (403) 420-2944	
Centre des entreprises de ce profil, s'adresser au :	Alberta	Télé : (403) 420-2944	
Pour obtenir des exemples			
Centre des entreprises de ce profil, s'adresser au :	Alberta	Télé : (403) 420-2944	
Centre des entreprises de ce profil, s'adresser au :	Alberta	Télé : (403) 420-2944	
Centre des entreprises de ce profil, s'adresser au :	Alberta	Télé : (403) 420-2944	
Centre des entreprises de ce profil, s'adresser au :	Alberta	Télé : (403) 420-2944	

Canada

Materiel forestier

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L
DE L'INDUSTRIE